

INTEGRACIÓN REGIONAL Y MERCOSUR

**TRABAJO PRESENTADO POR:
LIC. GABRIEL MARTÍNEZ RIVA**

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo es realizar un análisis de los procesos de integración económica y regional con énfasis en la evolución y perspectivas futuras del MERCOSUR.

Para ello, en el primer apartado, se analizarán sintéticamente los determinantes teóricos de los movimientos de comercio e inversión en un proceso de integración. En la segunda sección, se identificarán y discutirán los efectos sobre los países miembros que la teoría de la integración predice como consecuencia del avance de un proceso de integración económica, mientras que en el apartado siguiente se contrastarán dichos efectos con las tendencias observadas en el MERCOSUR.

En la cuarta sección se expondrán los argumentos que explican la necesidad de una mayor coordinación y armonización de políticas nacionales a medida que un proceso de integración avanza; mientras que en la sección siguiente se analizará tanto el estado actual de la coordinación de políticas en el MERCOSUR en las áreas consideradas más relevantes, como las distintas alternativas existentes en el avance de dicha coordinación. En el sexto apartado se intentará obtener lecciones del proceso de integración europeo que contribuyan a superar las limitaciones que actualmente enfrenta la integración en el ámbito del MERCOSUR.

Finalmente, en la séptima sección, se analizarán las alternativas estratégicas que actualmente enfrenta el MERCOSUR, mientras que, en la última sección, se expondrán sintéticamente las conclusiones finales del trabajo.

I. FLUJOS DE COMERCIO E INVERSIÓN EN UN PROCESO DE INTEGRACIÓN: DETERMINANTES TEÓRICOS

El enfoque tradicional que se aplica al análisis de los procesos de integración económica se fundamenta en la teoría clásica del comercio. De acuerdo con esta teoría los países difieren entre sí en su desarrollo tecnológico o en su disponibilidad de factores productivos y, por lo tanto, difieren en sus costos relativos de producción, que son los que determinan las ventajas comparativas existentes entre los países. A su vez, la estructura de las ventajas comparativas en un momento dado es la que determina los flujos de comercio internacional. Se las conoce como ventajas comparativas estáticas.

Sin embargo, según este enfoque, la existencia de restricciones al comercio internacional (como forma de protección de las industrias domésticas) conduce a una mayor producción de sustitutos de importaciones y a una menor producción de bienes exportables que la determinada por la estructura de las ventajas comparativas estáticas.

De acuerdo a este enfoque tradicional, la integración cambia la estructura de precios relativos y genera una nueva especialización caracterizada por una reducción de la producción de los bienes sustitutos de importaciones y una expansión de la de bienes exportables. Cada economía se especializará en aquellos bienes para los cuales registra

mayores ventajas comparativas estáticas y se desespecializará en aquellos con mayor desventaja. Una característica básica del patrón de especialización generado por el comercio en un mundo de ventajas comparativas estáticas, es que el mismo tendrá un carácter marcadamente interindustrial (Terra y Vaillant, 1994).

Sin embargo, si bien al inicio de un proceso de integración, cuando las barreras al comercio son importantes y el intercambio reducido, las ventajas comparativas estáticas son un determinante clave en las especializaciones comerciales de los países, a medida que el proceso de integración avanza, el intercambio comercial entre los países miembros se encontrará cada vez más determinado por otros factores, aquellos que poseen decisiva influencia sobre las decisiones de localización y relocalización de las inversiones productivas entre los distintos países que conforman el bloque (Terra y Vaillant, 1994). Esto es así ya que los flujos futuros de comercio entre los países miembros de un acuerdo de integración económica se encuentran determinados por la localización actual y futura de las actividades productivas.

Estos factores, que influyen sobre las decisiones de localización y relocalización de las inversiones productivas, se asocian a los nuevos enfoques de la teoría del comercio y al concepto de ventajas comparativas dinámicas¹, y pueden tanto reforzar como contradecir las características esenciales del patrón de especialización existente. Entre dichos factores se encuentran las economías de escala tanto internas a la empresa como externas, los costos de transporte, el tamaño del mercado industrial², la indivisibilidad del tamaño de planta³ y los bienes regionales⁴ (Dornbusch, 1986; Terra y Vaillant, 1994; Blejer, 1984, entre otros).

¹ Este concepto hace hincapié en que la estructura de las ventajas comparativas no es estática sino que cambia continuamente, ya que factores como los avances tecnológicos, las ganancias en productividad, y la acumulación de aptitudes y otros recursos, incluido el capital humano, no evolucionan a un ritmo regular en todos los países sino que en la mayoría de los casos son determinados por factores endógenos como el volumen y la composición de la producción interna. En esas circunstancias los países en desarrollo pueden salir de un proceso de aprendizaje con una ventaja comparativa en muchos sectores industriales que en la actualidad muestran una tasa negativa de los costos relativos (Blejer, 1984).

² Utilizando el modelo de centro-periferia, expuesto por Terra y Vaillant (1994), se puede ejemplificar el modo en que estos tres primeros factores influyen sobre las decisiones de localización y relocalización regional de las inversiones productivas, y en consecuencia, sobre los patrones de comercio. El argumento central de este modelo es que la existencia de economías de escala y de costos de transporte relativamente bajos conduce a que las empresas elijan abastecer el mercado desde una única localización y en donde la demanda local sea mayor. A su vez, un mercado de gran tamaño ofrece mayor variedad de bienes a un precio menor, y por lo tanto, dado un salario nominal, el salario real es mayor atrayendo una mayor cantidad de trabajadores, y generando un mayor consumo y un mejor aprovechamiento de las economías de escala. Lo que a su vez lleva a que nuevas firmas opten por localizarse en esa región generando un proceso que opera en forma acumulativa. Este proceso conduce a la concentración de la industria en unas pocas regiones (centros), relegando a las otras regiones a un lugar secundario (periferia).

³ La existencia de un tamaño mínimo de planta para la producción a costos razonables de determinados productos (bienes intermedios, de consumo durables y de capital) conduce a la localización de las inversiones en este tipo de plantas en el mercado de mayor tamaño si se quiere lograr una ventaja comparativa dinámica (Blejer, 1984).

⁴ Si existen bienes regionales, el proceso de integración puede conducir a la localización o relocalización de las inversiones en las regiones limítrofes o interiores al área de integración fundamentalmente.

Ahora bien, una vez que el proceso de integración avanza, estos mismos factores que determinan que una actividad y/o una empresa se localice en una determinada zona o región dentro de un país y no en otra, comienzan a influir más allá de las fronteras nacionales y, al mismo tiempo, cambian las condiciones de localización dentro de las fronteras de los propios países. Las empresas deben reformular sus decisiones de localización adquiriendo trascendencia la óptica regional sobre la óptica nacional lo que, en consecuencia, puede tender a modificar o a acentuar los patrones de especialización y comercio preexistentes.

Adicionalmente, los flujos de comercio y las decisiones de localización y relocalización de las inversiones productivas entre los países miembros pueden verse afectados por factores económicos de tipo coyuntural, tales como alteraciones en el tipo de cambio real relativo, recesiones, desequilibrios de la balanza de pagos, inestabilidad macroeconómica, entre otros⁵. Los inversores sobredimensionarán más intensamente la importancia relativa de los factores coyunturales cuanto mayores sean la estrechez de su horizonte económico y su aversión al riesgo (Ffrench-Davis, 1989).

Por otra parte, existen otros factores no económicos que pueden influir sobre las decisiones de localización de las inversiones productivas o conducir a procesos de relocalización. Entre ellos se pueden mencionar la seguridad jurídica, la estabilidad política e institucional, los fenómenos de transformación social, la política de defensa de la competencia y del consumidor y de subsidios e incentivos a la producción e inversión⁶.

II. EFECTOS TEÓRICOS DE UN PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Debido a la gran cantidad de efectos que teóricamente es posible predecir como consecuencia de un proceso de integración, se intentará clasificar dichos efectos, con el objetivo de ordenar la discusión, de acuerdo a su impacto sobre los países miembros.

a) Aquellos que tienen impacto sobre la eficiencia económica y el bienestar de los países.

El impacto de los procesos de integración sobre la eficiencia es evaluado por la teoría convencional neoclásica (en realidad referido a las uniones aduaneras), la que se

⁵ Devaluaciones de la moneda de un país miembro de un proceso de integración conducirán, por lo menos en un primer momento, a un cambio en la relación de costos entre los países asociados, modificando los flujos de comercio entre los mismos (en favor del país que devalúa) y, de mantenerse en el tiempo la devaluación en términos reales, a mudanzas en la localización de las inversiones productivas y a procesos de relocalización dirigidos hacia el país que devalúa su moneda.

Por otro lado, una recesión reducirá las importaciones del país que la sufre y elevará sus saldos exportables (fundamentalmente de commodities o similares), mejorando el resultado de su balanza comercial, pero, al mismo tiempo, la falta de dinamismo reducirá los incentivos a la localización de inversiones productivas en su territorio.

Mientras que situaciones de elevada inestabilidad macroeconómica desincentivarán cualquier tipo de inversión en activos productivos debido a la fuerte incertidumbre que conllevan.

⁶ La política de subsidios e incentivos a la producción e inversión productiva puede influenciar las decisiones de las empresas al momento de elegir la localización de sus inversiones, al tiempo que también puede originar procesos de relocalización de las actividades productivas ya instaladas. Estos dos procesos pueden operar tanto a nivel de regiones dentro de un mismo país como también entre distintos países.

concentra en el análisis estático, en economías en equilibrio, de los efectos sobre la eficiencia de liberar el intercambio recíproco entre los países participantes en la integración. Los resultados de este análisis son ampliamente conocidos. Para cada uno de los países miembros existirían costos que se derivan de la desviación de comercio y beneficios derivados de la creación de comercio.

La desviación de comercio se produce si los precios de los productos de los países asociados son superiores a los de los oferentes del resto del mundo⁷. Si esto es así, los productores de los países asociados reemplazarían como oferentes dentro de la unión a los productores más eficientes del resto del mundo. Esto significa que los países miembros se comprarían mutuamente estos bienes a precios mayores a los existentes a nivel internacional, lo que representa un incremento en el costo social (costo de importación neto de tarifas) de los mismos⁸.

Por otro lado, existe creación de comercio si los países asociados poseen menores costos unitarios que los precios internacionales más las tarifas. En ese caso, los consumidores de los países miembros pagan menos por unidad de producto y los productores de la unión reciben menos por unidad de producto, por lo que los consumidores comprarían más unidades de los bienes protegidos, corrigiéndose en parte el subconsumo, y las empresas producirían menos, corrigiendo en parte la sobreproducción⁹. Esto conducirá a un incremento neto de las importaciones que reemplazará a la producción ineficiente y a una mejora en el bienestar de los consumidores.

En una situación real, no se conoce con exactitud si las ganancias de una unión aduanera serán superiores a sus costos, esto dependerá de cada situación en particular¹⁰. Asimismo, debe destacarse que, naturalmente, tanto la creación como la desviación de comercio, no se producen de manera homogénea en todos los sectores productivos, esto significa que en algunas actividades predominará la creación de comercio por lo que se obtendrán ganancias de eficiencia, mientras que en otras serán superiores las pérdidas de eficiencia predominando la desviación de comercio.

b) Aquellos que modifican la estructura de comercio exterior y de la producción de los países.

⁷ Y, obviamente, menores a los precios internacionales más las tarifas.

⁸ Esta desviación de comercio representa una parte de la pérdida de recaudación que sufren los países miembros (por la eliminación de las tarifas dentro de la unión) transformándose en una transferencia a los productores de los países que se integran. En consecuencia, avanzada la integración, el todavía alto precio dentro de la unión no refleja la recaudación de la tarifa sino la relativa ineficiencia de los países miembros (Dornbusch, 1986).

⁹ El subconsumo y la sobreproducción se producen por la existencia de un esquema de protección en los países miembros previo al proceso de integración.

¹⁰ Si las importaciones iniciales son muy importantes y los socios relativamente ineficientes posiblemente predominará la desviación de comercio, mientras que si los socios son tan eficientes como el resto del mundo, las importaciones iniciales son pequeñas, la oferta y demanda son muy elásticas con respecto al precio y la protección inicial es alta, entonces probablemente predominará la creación de comercio (Dornbusch, 1986).

El análisis convencional no permite evaluar adecuadamente los beneficios y costos de un proceso de integración sobre las estructuras productivas de las economías en desarrollo. Este tipo de economías sufre desequilibrios, poseen mercados distorsionados e incipientes, y experimentan dificultades de adaptación de sus estructuras productivas. En el corto plazo, en economías como las mencionadas, los beneficios potenciales de la integración son el aprovechamiento de la capacidad instalada y el empleo, lo que, gracias a la mayor utilización de las plantas, permite una reducción de los costos unitarios de producción y, en consecuencia, la sustitución de importaciones desde terceros países¹¹. Los costos de este proceso están asociados principalmente a los eventuales cierres o contracciones de industrias, provocados por la competencia de la producción de los otros países miembros (Ffrench-Davis, 1989)¹².

En un plazo mayor se encuentran los mayores beneficios potenciales de un proceso de integración, los que se encuentran relacionados con la asignación de nuevos recursos y la reubicación de los ya existentes. En primer lugar, posibilita una racionalización de procesos que conduce a una mayor especialización al interior de la empresa. En segundo término, permite una mayor utilización de recursos abundantes en el país que estaban desempleados o subutilizados. Un tercer beneficio potencial es que la ampliación del mercado posibilita el aprovechamiento de las economías de escala y de alcance¹³. Un cuarto efecto positivo, viene dado por el hecho de que la liberalización del comercio recíproco puede posibilitar una mayor competencia intrarregional entre las empresas que en cada mercado estanco poseen un carácter monopolístico¹⁴. Por último, la integración ofrece nuevas oportunidades de inversión y, en consecuencia, en una economía estancada puede contribuir a imprimirle dinamismo, a incrementar la tasa de ahorro, a incorporar nuevas tecnologías y a modificar la capacidad de generar economías externas que faciliten el desarrollo industrial (Ffrench-Davis, 1989).

c) Aquellos que influyen sobre la distribución de beneficios entre la región y el resto del mundo.

La integración también afecta la distribución de beneficios entre el conjunto de naciones participantes y el resto del mundo, lo que puede constituir una fuente de beneficios

¹¹ Esta desviación de comercio es calificada por la teoría convencional como ineficiente, aunque no necesariamente lo es. Si el costo de oportunidad de los equipos previamente subutilizados y del trabajo que absorben es inferior al de importación desde terceros países, esta sustitución regional de importaciones es eficiente (Ffrench-Davis, 1989).

¹² Este efecto es considerado positivo por la teoría convencional ya que considera que los recursos que dejan de ser utilizados en las industrias afectadas son absorbidos rápidamente en otras actividades dentro del país importador.

¹³ Las economías de alcance se logran debido a que el mercado ampliado por la unión posibilita aumentar la variedad de bienes de consumo final ofrecidos a los consumidores. Desde el punto de vista de éstos, es una fuente de ganancia de bienestar y es muy importante en los países en desarrollo donde la diversificación que caracteriza a los países industrializados no se ha alcanzado (Dornbusch, 1986).

¹⁴ La ganancia en competencia se convierte en una más eficiente asignación de los recursos y, a su vez, en ganancias de ingreso real (Dornbusch, 1986).

potencial¹⁵. En primer lugar, la sustitución regional de importaciones puede generar un impacto positivo sobre los términos del intercambio de los países miembros. En segundo término, una acción conjunta puede aumentar la capacidad de negociación para mejorar las condiciones de acceso a terceros mercados o también influir positivamente sobre los precios de las materias primas de exportación tradicional de los países miembros. Por último, la integración puede fortalecer la capacidad de negociación de los países miembros frente a las empresas transnacionales, si los mismos actúan en forma conjunta (Ffrench-Davis, 1989).

d) Aquellos que tienen influencia sobre la distribución de los beneficios y costos de la integración dentro de la región.

Estos efectos se manifiestan a dos niveles distintos. Por un lado, un proceso de integración económica altera la estructura del comercio exterior y de la producción de los diversos países miembros y, por consiguiente, condiciona la forma y el nivel de desarrollo que cada uno de ellos puede alcanzar. En consecuencia, ello afecta la distribución de los beneficios del proceso de integración entre los países miembros. Por otro lado, el proceso de integración también afecta la posición relativa de los diferentes grupos sociales y regiones al interior de cada país miembro, lo que puede acentuar, si los países miembros son poco integrados internamente, la heterogeneidad o segmentación de los diferentes mercados de la economía nacional (Ffrench-Davis, 1989).

En este sentido Terra y Vaillant (1994) sugieren, como ya fue expuesto, que la integración puede modificar o acentuar los patrones de especialización existentes en los países miembros y cambiar las decisiones de localización de las actividades productivas generando efectos positivos sobre algunas regiones o países y negativos sobre otras. En relación con ello, Ffrench-Davis (1989) argumenta que el desnivel inicial entre diferentes centros industriales tiende a acentuarse cuando el comercio recíproco se libera en forma irrestricta. Los centros más avanzados tienden a concentrar las inversiones de alcance regional, que se caracterizan por su dinamismo y que requieren con mayor intensidad la presencia de infraestructuras industriales más desarrolladas. Sin embargo, Terra y Vailant (1994) no son tan concluyentes y sugieren que, de acuerdo a los nuevos enfoques de la teoría del comercio, existe una cierta indeterminación en el patrón de especialización resultante del proceso de integración económica y que esta indeterminación plantea distintos futuros posibles para los arreglos productivos y comerciales en la región.

Por otra parte, respecto del segundo nivel expuesto, si existen importantes diferencias en las ventajas comparativas entre las distintas regiones dentro de un mismo país (p.ej.: interior respecto del litoral) y se toman en cuenta los costos de transporte, el proceso de

¹⁵ De esto se deduce que cuanto mayor es la unión, más elevadas son las ganancias potenciales derivadas del aumento del poder de negociación. Pero cuanto mayor es el tamaño de la unión, más difícil es llegar a un consenso entre sus miembros acerca de una posición común de negociación y, lo que es más importante, puede ser más difícil llegar a un acuerdo sobre la distribución de los beneficios derivados de las concesiones obtenidas de terceros países (Blejer, 1984).

integración puede conducir a grandes modificaciones en la estructura productiva de estas regiones, tales como que el interior se transforme en proveedor de bienes regionales de los países adyacentes (Dornbusch, 1986).

III. TENDENCIAS OBSERVADAS EN EL MERCOSUR

A partir de la información disponible sobre los flujos de comercio y de inversión de los países miembros del MERCOSUR se intentará determinar si las tendencias observadas son coincidentes con los efectos esperados de un proceso de integración económica.

Tal como preveía la teoría, las preferencias otorgadas mutuamente por los países integrantes del MERCOSUR incrementaron notablemente el volumen de comercio intrarregional. En efecto, las exportaciones entre los cuatro países participantes crecieron desde valores muy bajos, menores al 10% de las exportaciones totales en 1990, hasta alcanzar el máximo valor en 1998, año en el que pasaron a representar una cuarta parte de las exportaciones totales¹⁶. En los años posteriores, diversos factores han contribuido a que dicha participación se redujera a valores cercanos a la quinta parte de las exportaciones totales (CEPAL, 2001; SGT N° 14, 2002).

En la primera sección se mencionaba que determinados factores coyunturales (alteraciones en el tipo de cambio real relativo, recesiones, entre otros) podían afectar los flujos de comercio y las decisiones de localización de las actividades productivas en un proceso de integración. Varios análisis empíricos realizados en el MERCOSUR encuentran que la magnitud y la orientación de los flujos de comercio han sido influenciadas por dichos factores. Lavagna (1995) encuentra una relación muy estrecha entre la orientación de los saldos comerciales entre Argentina y Brasil y la variación del tipo de cambio real relativo¹⁷. Otros estudios (Heymann y Navajas, 1992; Heymann, 1999) demuestran que también ha ejercido fuerte influencia en la orientación de los flujos comerciales el nivel de actividad económica de los países miembros¹⁸. Mientras que otros análisis empíricos (Bevilaqua y Abreu, 1995¹⁹) no permiten rechazar la hipótesis de que exista una relación inversa entre la variabilidad de los tipos de cambio real bilaterales y los flujos de comercio en la región. En consecuencia, la disparidad entre los regímenes cambiarios existentes en Brasil (tipo de cambio flotante) y Argentina (ha mantenido un tipo de cambio fijo hasta el desencadenamiento de la crisis de finales de 2001) y la recesión de la economía argentina que ya lleva casi cuatro años, pueden

¹⁶ De 1990 a 1998 dichas exportaciones se quintuplicaron, pasando de 4 mil millones a 20 mil millones de dólares, mientras que la importancia relativa de las transacciones intrarregionales aumentó de 8.9% a 25% con respecto a las exportaciones totales en el mismo período (CEPAL, 2001).

¹⁷ En el período Enero 1991/Enero 1995 la estimación arroja un R^2 de 0.76, mientras que en el período Enero 1991/Octubre 1992 se obtiene un ajuste superior, $R^2 = 0.91$ (Lavagna, 1995).

¹⁸ Heymann y Navajas (1992) encontraron que tanto el PBI como el tipo de cambio real argentino afectan significativamente las importaciones argentinas desde Brasil. A su vez, también resultaron ser significativos el nivel de producto brasileño, la tasa de cambio del mismo y el tipo de cambio real de Brasil sobre las importaciones provenientes desde Argentina. Por otra parte, Heymann (1999) encuentra que los flujos de comercio intrarregionales son más sensibles al nivel de demanda agregada que al tipo de cambio real bilateral.

¹⁹ Citado en Lavagna y Giambiagi (1998).

encontrarse entre los factores que explican el retroceso del comercio recíproco antes mencionado.

Por otra parte, en el apartado previo se mencionaba entre los efectos esperados de un proceso de integración el beneficio en términos de la generación de nuevas oportunidades de inversión en los países miembros. De acuerdo a CEPAL (2001) el proceso de consolidación del mercado ampliado ha favorecido las inversiones externas directas con capital proveniente de la región. En este aspecto, se deben destacar dos hechos. Por un lado, el notable incremento tanto de la inversión directa brasileña en Argentina como de las inversiones directas argentinas en Brasil²⁰. Por otro lado, el cambio en la orientación de las inversiones desde el sector servicios hacia los sectores productores de bienes²¹.

Como resultado del proceso de integración también se planteaba previamente la posible mejora en los términos de intercambio de los países miembros y en las condiciones de acceso a los mercados de terceros países o regiones. Esto debería redundar en un incremento de la participación de las exportaciones de la región en terceros mercados. De acuerdo con el análisis realizado por CEPAL (2001), en el caso de los países del MERCOSUR en su conjunto el resultado es ambiguo. En efecto, en el cuadro I del anexo se observa que, por un lado, respecto del mercado mundial las exportaciones de esta región no sólo no han incrementado su participación durante la década del '90 sino que la misma se ha reducido. Mientras que, por otro lado, si se considera el mercado de América en desarrollo, los países del MERCOSUR sí han incrementado su cuota de mercado, fundamentalmente entre 1990 y 1996. No obstante ello, este análisis conjunto no debe ocultar el comportamiento diferencial de los países miembros. Mientras que Argentina incrementó su cuota de mercado tanto en el mercado mundial como en América en desarrollo, Brasil, Uruguay y Paraguay sufrieron caídas en su participación en ambos mercados o no lograron incrementos significativos, excepto Brasil en sus exportaciones a América en desarrollo entre 1990 y 1996 (Véase cuadro I del anexo)²².

Asimismo, también se podía esperar que el proceso de integración mejorara las posibilidades de aprovechamiento de las economías de escala, y contribuyera a la incorporación de nuevas tecnologías y al mejoramiento de la capacidad de generar economías externas que posibilitaran un mayor desarrollo industrial. En este contexto, era de esperar que debido a la profundización del proceso de integración los países miembros mejoraran su posicionamiento en el mercado mundial especializándose crecientemente en los sectores que mostraran mayor dinamismo. De acuerdo al análisis

²⁰ En 1993, la inversión directa brasileña en Argentina era de 80 millones de dólares, mientras que 4 años después ese monto ya alcanzaba los 425 millones de dólares. En ese mismo período, las inversiones directas argentinas en Brasil pasaron de 1.1% a 2.5% del total invertido en Brasil, en un período en que las inversiones directas totales en este país aumentaron de 6 mil millones a 21 mil millones de dólares (CEPAL, 2001).

²¹ Hasta 1986, el 75% de las inversiones entre Argentina, Brasil y Uruguay se concentraban en el sector servicios, sobre todo en la banca comercial. En cambio, al cabo de 10 años las inversiones bilaterales han pasado a concentrarse en los sectores productores de bienes (CEPAL, 2001).

²² Obviamente, este comportamiento diferencial puede ser atribuido a factores internos de cada una de estas economías.

de la CEPAL (2001), los países del MERCOSUR en su conjunto no han evolucionado de la manera esperada. La región en forma conjunta tiene un posicionamiento desfavorable en el mercado mundial debido a su mayor especialización en rubros con demanda estancada. Efectivamente, en el cuadro II del anexo se observa que en el período 1996-1999 tanto en el mercado mundial como respecto de América en desarrollo, los países del MERCOSUR se encuentran relativamente especializados en sectores con demanda poco dinámica, y que, si bien en el período 1993-1996 la especialización muestra una mejora respecto del mercado mundial en relación con el período 1990-1993, la evolución de la especialización en sectores dinámicos a lo largo de la década de 1990 ha sido muy negativa respecto de ambos mercados, fundamentalmente hacia finales de los noventa²³.

De igual forma, también era de esperar que, como consecuencia del proceso de integración, los países participantes lograran en el mercado regional una especialización en rubros más intensivos en tecnología. De acuerdo con esta hipótesis, el grado de especialización en sectores dinámicos de los países miembros de un espacio de integración debería ser mayor en el mercado de América en desarrollo que en el mercado mundial. En el caso del MERCOSUR, según CEPAL (2001), esta hipótesis se confirma ya que para todos los países miembros, la especialización en sectores con demanda dinámica es mayor en el mercado de América en desarrollo que respecto del mercado mundial, aunque, como ya fue mencionado, en dicho patrón de especialización predominan los sectores menos dinámicos (Véase cuadro II del anexo).

Por otra parte, en cuanto a la proporción de exportaciones de rubros dinámicos respecto del total de exportaciones podemos observar que los resultados para el MERCOSUR en su conjunto son bastante negativos. En efecto, en el cuadro III del anexo se observa una tendencia generalizada a las exportaciones estancadas para esta región, tanto respecto del mercado mundial como de América en desarrollo. En cuanto a la evolución de este indicador a lo largo de la década de 1990, se aprecia una evolución marcadamente positiva en el período 1993-1996, respecto del trienio anterior, seguida de una fuerte caída en el trienio 1996-1999, siendo la evolución similar tanto respecto del mercado mundial como de América en desarrollo. Sin embargo, cabe destacar que los indicadores para el mercado de América en desarrollo son superiores que para el caso del mercado mundial (CEPAL, 2001). Este análisis conjunto, no debe ocultar la presencia de comportamientos diferenciales entre los países miembros del MERCOSUR. Cabe destacar el caso de Paraguay que en algunos períodos muestra una mayor proporción de sus exportaciones orientada a sectores dinámicos y el de Uruguay que a lo largo de la década logró mejorar su posicionamiento respecto del mercado de América en desarrollo (Véase cuadro III del anexo).

En la sección anterior se planteaba que uno de los efectos de la integración económica es la alteración de la estructura del comercio exterior y de la producción de los países miembros, acentuando o modificando los patrones de especialización preexistentes. En

²³ Sin embargo, dentro de esta negativa evolución conjunta, Uruguay ha logrado mejorar su especialización respecto del mercado de América en desarrollo hacia fines de la década del 90 (Véase cuadro II del anexo).

relación con ello, en el cuadro IVa del anexo se puede observar que a partir de la constitución del MERCOSUR, las exportaciones argentinas a este mercado parecieran iniciar una reversión en el patrón de especialización previo. En efecto, las exportaciones de productos primarios, que en el año 1992 representaban una tercera parte de las exportaciones totales a la región, registran una constante caída en su participación a lo largo de toda la década del `90 ubicándose en valores inferiores a la quinta parte de las exportaciones totales a la región en los últimos años²⁴. Mientras que las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) a la región tienen una tendencia positiva a partir de la puesta en marcha del MERCOSUR, creciendo de valores menores al 40% a valores superiores al 50% del total de productos exportados al mercado regional. No obstante, no debe dejar de destacarse que gran parte de este incremento en las exportaciones argentinas de MOI se debe al acuerdo para el sector automotor alcanzado entre Argentina y Brasil, que posibilitó al primer país colocar gran cantidad de vehículos en el mayor mercado brasileño.

IV. NECESIDAD DE COORDINACIÓN Y ARMONIZACIÓN DE POLÍTICAS NACIONALES EN UN PROCESO DE INTEGRACIÓN

A medida que un proceso de integración económica avanza se hace cada vez más necesario que los países que lo llevan adelante pongan en práctica una mayor coordinación y armonización²⁵ de sus políticas nacionales²⁶. Existen diversos argumentos que explican esta necesidad de mayor coordinación. A continuación se comentarán los que se consideran más importantes.

En primer término, los procesos de integración económica introducen profundas modificaciones sobre la forma en que se toman las decisiones en el ámbito de las políticas públicas y sobre sus consecuencias. Dicha influencia se manifiesta fundamentalmente a través de una reducción de los grados de libertad de la política económica y del notable incremento de los costos sociales y económicos de la "no-coordinación".

En este sentido, algunos de los instrumentos de política económica ya no pueden ser utilizados unilateralmente sin la aprobación de los restantes países miembros (p.ej.: política comercial en una Zona de Libre Comercio o en una Unión Aduanera), mientras que otros (p.ej.: política cambiaria y monetaria) requieren de mayor coordinación en la práctica ya que las decisiones internas de política económica de un país pueden afectar

²⁴ Cabe destacar que esta caída en la participación de las exportaciones argentinas de productos primarios a la región se da en un contexto de incremento en el volumen exportado de estos productos a la región (Véase cuadro IVb del anexo).

²⁵ La coordinación supone el intercambio oportuno de información y el compromiso de considerar el impacto de las políticas contempladas sobre las economías de los países socios, mientras que la armonización parece implicar la coherencia negociada ex ante de las políticas (CEPAL, 1999). En consecuencia en algunos campos (p.ej.: políticas macroeconómicas) parece más necesaria una coordinación, mientras que en otros (p.ej.: políticas microeconómicas o sectoriales) resultaría más adecuada una armonización. No obstante ello, a lo largo de este apartado se utilizarán indistintamente.

²⁶ Aunque cabe destacar que la coordinación también puede implicar actuar sobre ciertas metas, sin especificar necesariamente los instrumentos (Lavagna, 1995).

negativamente el desempeño de los restantes miembros. Esto se debe al incremento de la interdependencia consecuencia de las preferencias comerciales otorgadas mutuamente. Esta creciente interdependencia creará mayores incentivos para cooperar y manejar coordinadamente los "*spill-overs*" hacia otros miembros (Bouzas, 2001) y reducirá progresivamente los grados de libertad de las políticas económicas nacionales.

Asimismo, el avance del proceso de integración económica eleva notablemente el costo social y económico de tomar decisiones de política económica en forma aislada, sin coordinación a nivel regional. Dicho costo puede ponerse de manifiesto de variadas formas y con diversa intensidad. Algunas de las formas en que puede manifestarse son: a) en un fuerte incremento en la conflictividad en las cadenas productivas sometidas a procesos de desestructuración-reestructuración por dificultades de competitividad; b) en patrones no deseados de especialización (aquellos basados en intercambios intersectoriales, menos dinámicos a nivel internacional); c) en disputas por la radicación de nuevas inversiones (en este punto el tratamiento diferencial de la IED es fundamental); d) en un incremento de los costos de transacción motivado por crecientes conflictos comerciales; y e) en la pérdida de un enorme potencial de colaboración en cuestiones estratégicas, tales como Investigación y Desarrollo Tecnológico o transferencia de tecnología.

En segundo término, los procesos de integración impulsan la adopción por parte de los agentes de una óptica regional, en lugar de la nacional, en sus decisiones de localización o relocalización de inversiones productivas. De existir diferencias en productividad y competitividad entre los países miembros, el mencionado proceso conducirá a fuertes transformaciones en las estructuras productivas de las diferentes regiones y países. En este punto, la coordinación de políticas industriales y comerciales aparece como un elemento indispensable no sólo para conducir la mencionada transformación sino también para paliar los costos de un ajuste productivo que no es automático, posibilitando una ordenada reasignación de recursos en cada economía. Por otra parte, si existe una cierta indeterminación en el patrón de especialización resultante del proceso de integración como plantean Terra y Vailant (1994), entonces una coordinación de las políticas y una planificación activa de las inversiones regionales resulta ser indispensable para que los países no entren en una lucha por la radicación de las inversiones.

En tercer lugar, si bien ninguna política de coordinación regional es sustituto de políticas internas consistentes, acuerdos de tipo externo pueden generar restricciones a ciertas acciones internas inconsistentes y además otorgar mayor credibilidad a las decisiones de los países miembros (Lavagna, 1995). Esto es muy importante en países que han pasado por procesos de fuerte inestabilidad como consecuencia de inconsistencias temporales en sus políticas internas.

En cuarto lugar, la coordinación también debería incorporar metas estratégicas a través de políticas activas definibles, fundamentalmente, en el caso de países en desarrollo en donde existen importantes fallas de mercado, la evaluación privada no se corresponde con la evaluación social y los mecanismos de mercado no aseguran que los ajustes se

hagan con los menores costos en términos de cambios en las estructuras productivas y sociales (Lavagna, 1995).

Ahora bien, la sensibilidad de cada país ante la pérdida de autonomía en el manejo de sus políticas económicas influye sobre la viabilidad de la coordinación. Ese factor está presente con diferentes grados en cada área de acción. En algunas (p.ej.: política arancelaria) resulta ineludible una armonización estricta, por lo que el país que no esté dispuesto a condicionar su política en ese terreno no podrá ser partícipe del proceso. En otras áreas (p.ej.: la dimensión del sector público), que inciden más directamente sobre la economía interna de cada país, la armonización es de escasa prioridad y el predominio de los objetivos nacionales dentro de rangos relativamente amplios no es obstáculo para un avance sostenido del proceso de integración durante un extenso lapso (Ffrench-Davis, 1989). Por último, existe una gran cantidad de áreas en las que si bien no se requiere una armonización estricta, la coordinación de políticas es fundamental para el avance del proceso de integración. Esas áreas, por lo ya explicado, son las que corresponden a las políticas macroeconómicas (cambiaria, monetaria, fiscal), las políticas industriales y sectoriales (p.ej.: subsidios e incentivos a la producción e inversión), las políticas comerciales no armonizadas por el propio proceso de integración (p.ej.: legislación *antidumping*), las políticas en materia de tratamiento de la IED y las políticas tecnológicas.

V. COORDINACIÓN DE POLÍTICAS EN EL MERCOSUR: SITUACIÓN ACTUAL Y ALTERNATIVAS EXISTENTES

En el caso concreto del MERCOSUR, a pesar de los incentivos conducentes a la necesidad de una mayor coordinación y armonización de las políticas económicas nacionales en los campos mencionados²⁷ y de lo establecido en el Artículo 1º del Tratado de Asunción²⁸, los países miembros han avanzado muy poco en esta materia luego de haber logrado la formación de un Área de Libre Comercio y la definición de un Arancel Externo Común. Concretamente, la región ha logrado muy pocos progresos en lo referente a la coordinación de las políticas comerciales y ningún avance en relación con la coordinación de políticas macroeconómicas, industriales y sectoriales²⁹. Es más, en algunos campos aún ni siquiera se han creado las estructuras institucionales necesarias para llevar adelante la coordinación regional.

²⁷ En el caso particular del MERCOSUR, existe otro argumento adicional muy importante a favor de una mayor coordinación de políticas. El avance de otros procesos de liberalización tanto a nivel regional (ALCA) como multilateral (OMC) crea el riesgo de una "dilusión" del MERCOSUR. Para que este proceso de integración conserve su carácter distintivo frente a tales propuestas debería avanzar hacia la formación de un verdadero mercado común, lo que implica necesariamente progresar en la coordinación de sus políticas nacionales (Lavagna y Giambiagi, 1998).

²⁸ Este artículo establece fundamentalmente que la formación del MERCOSUR implica la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países miembros; el establecimiento de una tarifa externa común y la adopción de una política comercial común en relación con terceros Estados; y la coordinación de políticas macroeconómicas (fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales) y sectoriales (de comercio exterior, agrícola e industrial) entre los países miembros.

²⁹ Asimismo, tampoco se han logrado avances en la armonización de la normativa en materia de tratamiento de la IED y en lo que referente a las políticas tecnológicas.

En el ámbito de las políticas comerciales, se han logrado muy pocos avances en términos de una mayor coordinación y armonización. En primer lugar, las barreras no arancelarias continúan intactas y no se ha logrado ningún progreso en incrementar la transparencia o en términos de su identificación y remoción. No obstante, algunos pasos fueron dados hacia un reconocimiento mutuo de los estándares sanitarios, pero su aplicación todavía depende de acuerdos más detallados. En segundo lugar, la implementación de una política comercial común también se encuentra retrasada: el AEC sólo fue parcialmente implementado al tiempo que nuevas excepciones temporarias fueron autorizadas. Como resultado todos los bienes comerciados continúan sujetos a reglas de origen, eliminándose así uno de los mayores beneficios de las Uniones Aduaneras sobre las Áreas de Libre Comercio. Por otra parte, se llegó a acuerdos en materia de salvaguardias comunes, *antidumping* y procedimientos compensatorios, pero nunca fueron aplicados. Es más, la negativa del gobierno brasileño a aceptar la adopción de mecanismos de salvaguardias ha llevado a la proliferación de medidas de protección ad hoc formales e informales. Por último, si bien en 1997 se firmó un Protocolo sobre Comercio de Servicios, el mismo no representó un gran progreso ya que avanzó sólo modestamente más allá de los compromisos ya asumidos en la OMC (Bouzas, 2001).

En el campo de las políticas industriales y sectoriales, no se ha concretado ningún progreso en materia de coordinación de los procesos de desestructuración-reestructuración de las cadenas productivas con dificultades de competitividad que minimice los costos sociales de este proceso, y menos aún se ha llevado adelante una política conjunta de localización planificada de las inversiones de alcance regional que permita una distribución equitativa de los beneficios de la integración, sino que en la práctica más bien ha primado la competencia por la radicación de inversiones por sobre algún esquema de cooperación. De esto se desprende también que nunca ha habido a escala regional una activa planificación del patrón de producción y comercio del bloque. La ausencia de coordinación y planificación en estas áreas conduce a un incremento de las asimetrías existentes entre las regiones y los países integrantes del bloque.

Por otra parte, aún no se ha concretado una armonización de los incentivos a la producción y a la inversión. En el ámbito regional continúan existiendo, fundamentalmente en Brasil, incentivos (impositivos y financieros principalmente) a la producción y a la inversión que distorsionan el comercio y las decisiones de localización y relocalización de inversiones productivas en favor de este país. Efectivamente, luego de la adopción del Plan Real a mediados de 1994, los gobiernos central y estaduais de Brasil modificaron sus políticas a nivel microeconómico, moviéndose hacia patrones de intervención tanto sectoriales como horizontales (p.ej.: Régimen automotor para la región norte y nordeste, provisión de financiamiento para el desarrollo y las exportaciones) mientras que, por su parte, la Argentina continuó su trayectoria de muy limitadas intervenciones (Bouzas, 2001).

En el campo de las políticas macroeconómicas es donde ha habido menos avances en materia de coordinación y armonización tanto de metas como de instrumentos. Más allá de las tempranas etapas de búsqueda de puntos de referencia comunes entre Argentina

y Brasil, previos a la formación del MERCOSUR³⁰, recién en 1993 se volvió a buscar una forma concreta de cooperación³¹. En ese momento había dos inconvenientes para llevar adelante un intento de coordinación. Por un lado, la elevada inflación de Brasil que afectaba la posibilidad de discutir profundamente políticas cambiarias adoptadas en conjunto, y por otro, las diferencias existentes entre los objetivos macroeconómicos de estos dos países que se reflejaba en diferentes regímenes cambiarios, ya que para Argentina el tipo de cambio era clave para el éxito de su política anti-inflacionaria, mientras que en Brasil era visto como un instrumento para mantener un buen desempeño en sus cuentas externas (Lavagna y Giambiagi, 1998).

La adopción del Plan Real en Brasil a mediados de 1994 junto con la continuidad del Plan de Convertibilidad en Argentina, condujeron, entre los años 1995 y 1998, a una convergencia *de facto* de las políticas macroeconómicas de los dos países³². Esta convergencia casual llevó a pensar en que la coordinación explícita no era necesaria o, por lo menos, que no era indispensable, relegando el tema a un segundo plano. Durante este período la visión prevaleciente era que el MERCOSUR era tan exitoso que podía avanzar empujado solamente por los intereses del sector privado, mientras que la agenda de políticas podía mantenerse con demoras (Bouzas, 2001).

Posteriormente, la devaluación de la moneda brasileña en enero de 1999 y el abandono del Plan Real en Brasil terminaron con esta convergencia coyuntural de las políticas macroeconómicas de los dos países. Esta nueva divergencia en los regímenes cambiarios de Argentina y Brasil era diferente de las anteriores debido a que se producía en momentos en que ya se habían eliminado la mayor parte de las restricciones al comercio intrarregional. Esto introdujo grandes discrepancias en las preferencias que los países se otorgaban mutuamente. En estas circunstancias Argentina comenzó a insistir en la necesidad de avanzar en la coordinación de las políticas macroeconómicas o, en su defecto, en el establecimiento de mecanismos compensatorios³³ por parte de los países que sufrieran los efectos de la devaluación de la moneda de otro país miembro. En la última de estas dos alternativas no se logró ningún acuerdo³⁴, mientras que en la primera sí.

³⁰ En 1986 Argentina y Brasil firmaron el Protocolo N° 10 de Estudios Económicos con el objetivo de dar los pasos iniciales de la coordinación, esto es, el intercambio de información y el análisis de los modelos implícitos y explícitos de razonamiento y evaluación, y para facilitar medidas que tiendan a la armonización de las políticas económicas de los dos países. Mientras que en 1987 se firmó el Protocolo N° 20 en el que se estableció la necesidad de iniciar un proceso de creación de una unidad monetaria común que debía servir para cursar pagos interregionales y asegurar la expansión comercial (Lavagna y Giambiagi, 1998).

³¹ En dicho año, se discutió un borrador que proponía la implementación de un régimen de bandas cambiarias alrededor de paridades centrales determinadas a partir de los tipos de cambio reales bilaterales.

³² Cabe aclarar que, a pesar de ello, persistían importantes diferencias dadas por el hecho de que el tipo de cambio nominal de Argentina era fijo, mientras que en Brasil seguía siendo flexible (se movía dentro de una banda también móvil).

³³ En Argentina se esperaba que Brasil aceptara un sistema de bandas cambiarias para las paridades bilaterales, y que el país que excediera esos límites compensara al otro.

³⁴ Este mecanismo no fue aceptado por los negociadores brasileños, que argumentaron que persistían los excedentes comerciales argentinos en el comercio bilateral, aún con esas paridades. La posición brasileña

A fines del año 2000, a pesar de las posiciones irreconciliables en lo referente a la política cambiaria³⁵, se logró acordar sobre algunas metas comunes para la convergencia macroeconómica como parte del “relanzamiento del MERCOSUR”³⁶. Es decir, como no era posible la coordinación de los instrumentos (fundamentalmente de la política cambiaria), se decidió acordar sobre metas para algunas variables macroeconómicas. Posteriormente, en Octubre de 2001, los países acordaron trabajar para la creación de una moneda común. Sin embargo, el desencadenamiento de la crisis en Argentina hacia finales del año 2001 no permitió el desempeño de este mecanismo y tornará imposible el cumplimiento de las mencionadas metas, por lo menos, las establecidas para el año 2002.

A pesar de ello, el fin de la convertibilidad y la modificación del régimen cambiario en la Argentina a principios del 2002 vuelven nuevamente a producir una convergencia de facto en los regímenes cambiarios de los socios mayoritarios del MERCOSUR. Esta situación abriría nuevamente la posibilidad de avanzar en la coordinación de los instrumentos de la política macroeconómica entre los países miembros. Sin embargo, condiciones de extrema inestabilidad macroeconómica representan una seria restricción para cualquier política orientada al crecimiento, y claramente, el papel regional en el tratamiento de la crisis argentina aparece como muy limitado. No obstante ello, si la Argentina logra definir una política fiscal y monetaria viable en el futuro inmediato, y consigue normalizar su economía, un proceso gradual de coordinación macroeconómica con Brasil puede resultar una posibilidad interesante, si se tiene el propósito de establecer estándares macroeconómicos regionales y de buscar objetivos estratégicos para la coordinación de políticas, particularmente en el área monetaria y financiera (Fanelli y Heymann, 2002).

En consecuencia, la posibilidad de avanzar en la coordinación macroeconómica dependerá fundamentalmente de la coyuntura de los países miembros, en la medida en que no hay coordinación posible cuando un gobierno no tiene capacidad para controlar sus propios desequilibrios. Los niveles actuales de interdependencia no son tan elevados como para que la variable coordinación juegue un papel central en términos de estabilizar situaciones internas (Lavagna, 1995).

siempre se ha basado en la condición de que las compensaciones eventuales requieren de comprobación previa de los daños a los productores locales (CEPAL, 2001).

³⁵ Brasil, por un lado, se mantenía en su negativa respecto de la adopción de un régimen de tipo de cambio nominal fijo, y menos aún de un *currency board*, mientras que la Argentina rechazaba cualquier proposición que implicara una salida de la convertibilidad.

³⁶ En abril de 2000 se había acordado la creación de un Grupo de Monitoreo Macroeconómico, instancia informal que reúne a los expertos de los cuatro países miembros, más los Estados asociados (Bolivia y Chile). Este grupo inició sus tareas con la armonización de los indicadores estadísticos y preparó una propuesta de coordinación con respecto a un conjunto de parámetros máximos, que fue acordada por las autoridades nacionales hacia fines de 2000. Las metas acordadas debían comenzar a regir a partir de 2002 y se extendían hasta 2010. El techo de inflación era de 5% entre 2002 y 2005, y 4% después de 2006 (excepto para Paraguay). La deuda pública debía disminuirse a un tope indicativo de 40% del PBI para el año 2010. Para llegar a esa cifra, el déficit fiscal del sector público consolidado no debía ser mayor al 3% del PBI en 2002 (excepto para Brasil que gozaba de un período de transición con una tasa máxima de 3.5% hasta 2003). En 2005 se definiría la futura trayectoria, que tenía que ser decreciente a partir del promedio para 2002-2004 (CEPAL, 2001).

Si la coyuntura de los países es favorable, para avanzar en materia de coordinación macroeconómica entre Argentina y Brasil pueden contemplarse tres posibilidades teóricas. La más ambiciosa y de más difícil concreción es la unificación monetaria. Una alternativa a esta propuesta es un sistema de bandas para la paridad relativa Peso/Real similar a la que tenían los países integrantes del Sistema Monetario Europeo. La tercer alternativa, que no representa el mismo compromiso que las dos anteriores, es una "convergencia coordinada" con "institucionalización blanda" de los mecanismos de coordinación, mediante la definición conjunta de ciertos parámetros y metas macroeconómicas a ser cumplidos por Argentina y Brasil (Lavagna y Giambiagi, 1998). Estas tres alternativas teóricas en la práctica pueden ser interpretadas como las secuencias posibles de un mismo proceso de coordinación macroeconómica a ser iniciado entre Argentina y Brasil, una vez que la economía del primero de estos países normalice su funcionamiento.

VI. LECCIONES DE LA EXPERIENCIA EUROPEA DE INTEGRACIÓN

La experiencia del proceso europeo de integración económica constituye un excelente punto de referencia con el objetivo de analizar los inconvenientes y limitaciones que actualmente enfrenta el MERCOSUR, sus causas y las posibles alternativas de solución a los mismos. A continuación se hace referencia a dichos inconvenientes y limitaciones y se expone la experiencia europea al enfrentarse con problemas similares.

Un primer elemento importante a tener en cuenta, es que el MERCOSUR, luego de un vigoroso crecimiento inicial del intercambio intrarregional, producto de la reducción y posterior eliminación de las restricciones arancelarias al comercio intrazona, en los últimos años se halla en cierta forma bloqueado por las resistencias de los productores de algunos países miembro a renunciar a sus sistemas de protección frente a las industrias competitivas de otras naciones del bloque. Estos obstáculos, que se manifiestan en la forma de barreras no arancelarias al comercio³⁷, terminan ocasionando efectos asimétricos dañinos en el resto de los países miembro, haciéndoles asumir mayores costos y percibir menores beneficios que los que les hubieren correspondido en una leal confrontación competitiva. En esta materia, la Unión Europea (UE) ha logrado un gran avance, después de décadas de provechosas negociaciones. En la UE existe un organismo supranacional, que se encarga, entre otras cosas, de la supervisión del cumplimiento de los acuerdos en materia de acceso a los mercados de los países de la región y de las iniciativas para el perfeccionamiento de los mismos.

En el MERCOSUR, la inexistencia hasta el presente de un ordenamiento institucional de estas características ha significado un impedimento en su desarrollo (Buscaglia, 1999), por lo que los países miembros deberían avanzar en la creación de instituciones

³⁷ Como fue mencionado en la sección anterior, en el MERCOSUR aún no se ha avanzado en la identificación y remoción de dichas barreras. La línea divisoria entre las restricciones legítimas (aquellas utilizadas para proteger la Salud Pública y las condiciones sanitarias) y las regulaciones obstructivas es difusa. La experiencia europea muestra que luego de años de armonización la adopción del principio de "reconocimiento mutuo" resultó ser la salida de este problema. Sin embargo, el reconocimiento mutuo es sólo concebible donde los estándares y su aplicación muestran una variación relativamente limitada (Bouzas, 2001).

supranacionales con capacidad de decisión similares a las europeas encargadas que se encarguen tanto de la supervisión del cumplimiento de los acuerdos como de la solución de las controversias generadas entre los países miembros.

En segundo lugar, en el apartado anterior se mencionaba la ausencia en el MERCOSUR de algún tipo de mecanismo de coordinación de los procesos de desestructuración-reestructuración de las cadenas productivas con dificultades de competitividad que minimizara el costo social de estos ajustes, y la inexistencia de una política conjunta de localización planificada de las inversiones de alcance regional que condujera a un reparto equitativo de los beneficios derivados del proceso de integración³⁸. La conclusión, entonces, era que la ausencia de coordinación y planificación en esas áreas conducía a incrementar las asimetrías ya existentes entre las regiones y los países integrantes del proceso. Esto incrementa notablemente el nivel de conflictividad en las regiones o países afectados y retrasa el avance del proceso de integración. En este campo es muy importante rescatar la experiencia de la UE que es claramente favorable, a diferencia de lo que sucede en el MERCOSUR, a que los procesos de reconversión y modernización productiva se hagan dentro de ordenamientos conjuntos que garanticen que los procesos de transformación se lleven a cabo con los menores costos y bajo la idea del desarrollo espacialmente repartido³⁹.

En tercer término, en la sección anterior también se planteaba, como uno de los riesgos que debe superar el actual proceso de integración del MERCOSUR, que la no-coordinación en áreas estratégicas, tales como la Investigación y el Desarrollo Tecnológico o la transferencia de tecnología, puede conducir a la materialización de patrones de especialización intersectoriales, que constituyen las áreas de menor dinamismo del comercio internacional. Los países del MERCOSUR en el pasado han firmado diversos acuerdos sectoriales en áreas estratégicas⁴⁰, pero la mayor parte de ellos ha quedado desactivada. En este terreno también se debe aprender de la enseñanza europea ya que los países que forman la UE han desarrollado proyectos conjuntos en diferentes campos donde la inversión en I+D es muy importante, tales como tecnologías de la información, materiales avanzados y tecnologías de fabricación, redes de comunicación, entre otros. En este área el papel del Estado como impulsor y coordinador ha sido fundamental en la UE (Lavagna, 1995).

³⁸ Si bien el MERCOSUR tiene una experiencia particularmente positiva en el caso de la industria automotriz, donde la supervivencia del acuerdo sectorial, con sus debidas adecuaciones, ha dado lugar a convertir al sector en un atractor de grandes inversiones externas e internas y a tener en curso una fuerte mejora de la productividad (Lavagna, 1995), la misma constituye un caso aislado que parece responder más a los intereses y *lobbies* de las empresas involucradas que a una activa planificación de las autoridades nacionales de los países miembros.

³⁹ La Unión Europea tiene políticas específicas para 9 sectores de alta importancia en el área primaria, industrial y de servicios, además de lineamientos y políticas sub-grupales en áreas como aeronáutica y misilística (Lavagna, 1995).

⁴⁰ En áreas tales como la biotecnología, cuestiones nucleares, industria aeronáutica y nuevos materiales, comunicaciones, bienes de capital y software (Lavagna, 1995).

En cuarto lugar, otra de las limitaciones que actualmente enfrenta el MERCOSUR es la inexistencia de mecanismos de redistribución de los beneficios de la integración entre los países miembros⁴¹. En la práctica la ausencia de mecanismos redistributivos que vayan más allá de algunas transferencias financieras ha constituido un impedimento para el avance de los procesos de integración en las regiones en desarrollo (Ffrench-Davis, 1989). Dichos mecanismos son fundamentales para compensar a los países perjudicados por una asimétrica distribución de los beneficios sociales netos del proceso de integración, y para aminorar la heterogeneidad, en términos del grado de desarrollo, existente entre los distintos países antes del inicio del proceso de integración. Aquí también debe rescatarse la experiencia de la UE. Por un lado, debido al trato especial que dispensa a los países relativamente menos desarrollados, particularmente Grecia y Portugal (Buscaglia, 1999) y, por otro lado, por la creación de diversos Fondos, Estructurales y de Cohesión, que tienen como finalidad aminorar los impactos asimétricos del proceso de integración (Tugores Ques, 1994).

Otra de las limitaciones actuales que enfrenta el MERCOSUR se debe a que, como ya fue expuesto, en el ámbito regional continúan existiendo, fundamentalmente en Brasil, incentivos a la producción y a la inversión que distorsionan el comercio y las decisiones de localización y relocalización de inversiones productivas en favor de los países que los aplican. En este sentido, con el objetivo de evitar dichas asimetrías, en la UE se ha realizado en las últimas décadas un prolijo y exitoso esfuerzo de negociación para prevenir y remover este tipo de incentivos distorsionantes (Buscaglia, 1999).

Por otra parte, el MERCOSUR debería revisar el sistema de toma de decisiones. En la UE entre 1960 y 1970 rigió un sistema de unanimidad en la toma de decisiones en la que todos los países tenían derecho a veto lo que en ciertos campos imposibilitaba el avance del proceso. Luego este sistema se modificó por uno de mayorías calificadas en el que tienen mayor peso los países de mayor tamaño económico (aunque se sigue manteniendo el sistema de unanimidad para algunas cuestiones). En cambio, actualmente en el MERCOSUR todas las decisiones se deben tomar por unanimidad y los votos de todos los países tienen el mismo peso, lo que en muchas ocasiones conduce a que no se alcancen acuerdos en temas relevantes o que los países más grandes tomen decisiones unilateralmente antes de someter sus decisiones a la opinión de los demás. Para solucionar este dilema, el MERCOSUR debería modificar su sistema actual de toma de decisiones por uno similar al de la UE.

Por último, como ya fue comentado, en ausencia de coordinación de las políticas macroeconómicas nacionales entre los países miembros, el proceso de integración muy probablemente se estancará o, peor aún, retrocederá en los progresos ya alcanzados. En

⁴¹ Dichos mecanismos pueden clasificarse en financieros, comerciales y de producción. Los primeros comprenden la transferencia directa de recursos financieros; líneas de crédito para los países deficitarios en el intercambio; préstamos de inversión, reconversión y exportación; y redistribución de ingresos aduaneros. Entre los comerciales, se ubican la desgravación arancelaria diferenciada entre países y la aplicación de normas de origen menos exigentes. Entre las medidas que actúan directamente sobre la producción se sitúan la constitución de empresas multinacionales y la localización regional de inversiones (Ffrench-Davis, 1989).

el MERCOSUR, el proceso de coordinación de políticas macroeconómicas no ha logrado aún superar sus etapas iniciales debido fundamentalmente a dos motivos: por un lado, la elevada inestabilidad que ha caracterizado a los países miembros durante varios períodos, y por otro, las diferentes visiones que Argentina y Brasil han mantenido respecto al uso de la política monetaria y cambiaria desde los comienzos del proceso de integración. De la experiencia de los países de la UE, que han transitado un largo camino de varias décadas hasta alcanzar la unificación monetaria definitiva a principios del 2002, se pueden extraer algunas recomendaciones, prever dificultades y adelantar consecuencias para el proceso de coordinación de políticas macroeconómicas en el MERCOSUR.

En primer lugar, si bien la coordinación de políticas macroeconómicas siempre es deseable en el marco de un proceso de integración, se vuelve indispensable una vez que se ha concretado una armonización y coordinación de las políticas comerciales y que se han eliminado todas (o la mayor parte de) las restricciones al comercio intrarregional. En segundo lugar, en una primera etapa, la convergencia analítica en cuanto al tipo de políticas y de instrumentos más convenientes para los países miembros resulta más importante que la instrumentación de esquemas cambiarios artificialmente convergentes (Lavagna, 1995). En tercer lugar, la coordinación de políticas en un solo campo (p.ej.: política cambiaria) no es sostenible en el tiempo sin la coordinación en otras áreas (fiscal y presupuestaria, monetaria, entre otras) ya que los desequilibrios generados entre los países por las diferentes políticas en estas áreas harán imposible el mantenimiento del acuerdo en aquel campo. En cuarto lugar, la coordinación de las políticas y la convergencia de las variables macroeconómicas fundamentales (inflación, tasa de interés, tipo de cambio real, entre otras) de las naciones adherentes al acuerdo, junto con una consistencia de dichas variables con un equilibrio relativo en el sector público, privado y externo, son un requisito previo a cualquier intento de establecimiento de una unión monetaria (Buscaglia, 1999). Esto es fundamental para evitar el riesgo de inconsistencia macroeconómica que resultaría de tener una estructura de precios relativos "incorrecta".

Por otra parte, una de las mayores dificultades con las que podría enfrentarse el MERCOSUR, en lo referente a la coordinación de políticas y a la convergencia de las variables macroeconómicas, es que el Banco Central del principal país de esta región, Brasil, no tendría la misma fuerza determinante que en la UE poseía el Bundesbank alemán, durante la vigencia del mecanismo europeo de bandas de flotación y antes de la unificación monetaria, para incidir decisivamente sobre las paridades cambiarias intrarregionales (Lavagna y Giambiagi, 1998). Otra de las dificultades que enfrenta el MERCOSUR en este campo es que, a diferencia de lo que sucede en la UE, en los países de aquella región predominan las "agendas nacionales" en el debate, lo cual concentra la mayor parte del tiempo de sus respectivas autoridades nacionales y hace difícil que se encaren con mayor dedicación las tareas necesarias para una profundización de la integración, tales como la coordinación de políticas macroeconómicas (Lavagna y Giambiagi, 1998).

Finalmente, como un elemento positivo, que surge de la comparación de las características de los países de las dos regiones, cabe destacar que, si el fin último del proceso de coordinación de políticas en el MERCOSUR es la constitución de una Unión Monetaria, los beneficios de una eventual unificación monetaria podrían ser mucho mayores que en el caso europeo y que, al mismo tiempo, sus costos podrían ser comparativamente menores o ya se están viviendo (Lavagna y Giambiagi, 1998).

VII. ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS QUE ENFRENTA EL MERCOSUR

En el estado actual de desarrollo del proceso de integración del MERCOSUR existen, a grandes rasgos, dos posiciones claramente contrapuestas respecto de los caminos que debe seguir este ejercicio de integración, las que representan en términos estratégicos dos opciones de política totalmente antagónicas respecto del futuro de este proceso de integración.

Por un lado, una de estas posturas sostiene, en términos generales, que es necesario fortalecer este proceso mediante el avance hacia instancias de integración consideradas superiores tales como la formación de un mercado común, siendo éste un paso previo para finalmente alcanzar la unidad monetaria. En el contexto de esta corriente, se considera que uno de los principales problemas que dificulta el avance del MERCOSUR en esta dirección, y que será generador de una creciente cantidad de conflictos si no se resuelve en el futuro, son las disputas por la localización y relocalización de las inversiones, principalmente entre Argentina y Brasil. Si bien el análisis de los flujos de comercio de manufacturas entre ambos países no refleja una localización asimétrica de las inversiones, sino que lo que se observa, como fue expuesto en la tercera sección, es que en la década del 90 han tenido influencia en la evolución y orientación de los flujos comerciales fundamentalmente los cambios en las paridades cambiarias y en la actividad económica de los países, esa es una condición necesaria pero no suficiente para rechazar la idea de que puede estar materializándose una asimétrica localización de las inversiones a nivel regional en la que influyan tanto las ventajas comparativas dinámicas (analizadas en la primer sección) como las diferencias entre las políticas nacionales (expuestas en la quinta sección). Es más, los mismos factores coyunturales podrían estar ocultando esas tendencias que se harían visibles cuando dichos factores se equilibren.

De ser esto así, cabe señalar que la problemática de la localización asimétrica de las inversiones se vincula con tres carencias del MERCOSUR ya señaladas. Por un lado, la no-existencia de mecanismos de redistribución de los beneficios del proceso de integración. Estos mecanismos, como ya fue explicado, resultan fundamentales para compensar a los países perjudicados por una asimétrica distribución de los beneficios de la integración y para aminorar la heterogeneidad existente entre los distintos países antes del inicio del proceso de integración. La solución a esta problemática tiene que pasar por seguir el ejemplo europeo y comenzar por establecer mecanismos que contribuyan a una simétrica distribución de los beneficios y costos del proceso de integración. Entre los mecanismos posibles, tal vez los más indicados sean aquellos que actúan directamente sobre la producción, tales como la constitución de empresas

multinacionales y la localización planificada de las inversiones de alcance regional. Este último constituye el mecanismo con posibilidades de ejercer efectos de mayor permanencia sobre la distribución de beneficios entre los países asociados.

Por otro lado, otra de las carencias del MERCOSUR tiene que ver con la no-armonización de los incentivos a la producción, a la inversión y a las exportaciones existentes en los diferentes países. Esta asimetría en los incentivos, como ya fue señalado, distorsiona el comercio y las decisiones de localización y relocalización de inversiones productivas en favor de los países con mayores incentivos. En este sentido, con el objetivo de evitar dichas asimetrías, urge seguir el ejemplo de la UE y realizar un esfuerzo conjunto para prevenir y remover este tipo de incentivos distorsionantes.

Por último, la tercer carencia del MERCOSUR también vinculada con la problemática de la localización asimétrica de las inversiones, se relaciona con el no-cumplimiento de los compromisos en materia de acceso a los mercados y respecto del AEC. En el MERCOSUR aún existen restricciones al comercio intrarregional, en la forma de barreras no arancelarias, que impiden el libre acceso a los mercados por parte de los países miembros, al tiempo que todavía existen numerosas excepciones al AEC. En estas circunstancias, estos incumplimientos refuerzan la importancia de factores tales como el tamaño del mercado en las decisiones de localización y relocalización de las inversiones en el ámbito regional, los que son menos importantes en espacios geográficos libres de restricciones al comercio y con un AEC homogéneo entre los países, tales como la UE, y por lo tanto refuerzan las tendencias hacia una localización asimétrica de las inversiones. En este sentido, de nuevo es necesario aprovechar la experiencia europea y avanzar en la creación de un organismo supranacional que se encargue de la supervisión del cumplimiento de los acuerdos en materia de acceso a los mercados por parte de los países de la región.

Asimismo, los adeptos a esta posición también señalan que resulta fundamental, para el avance del proceso de integración, la necesidad de desarrollar mecanismos y formas concretas de coordinación de las políticas macroeconómicas de los países miembros, sobre todo si el objetivo final del proceso es la constitución de una Unión Monetaria.

Por otra parte, la posición totalmente contrapuesta sostiene, a grandes rasgos, que el proceso de integración del MERCOSUR debería retroceder a etapas previas para convertirse en un Área de Libre Comercio. En el marco de esta línea de pensamiento se señala que el principal problema que enfrenta el MERCOSUR es que los sectores protegidos producen ineficientemente, y que por ello son afectados por las fluctuaciones en la tasa de cambio real/peso al no poder redireccionar fácilmente sus exportaciones regionales hacia terceros mercados. En ese contexto se considera a la coordinación de políticas cambiarias como una estrategia para proteger la ineficiencia y, por lo tanto, proponen como solución a los inconvenientes causados por las fluctuaciones en la paridad real/peso una mayor apertura económica del bloque que induzca a una mayor eficiencia en la producción regional.

Respecto de esta posición se deben realizar las siguientes consideraciones. En primer lugar, si el MERCOSUR se transforma en un Área de Libre Comercio, el avance de otros procesos de liberalización tanto en el ámbito regional (ALCA) como multilateral (OMC) llevará a que el mismo pierda su carácter distintivo, y por lo tanto su razón de ser, frente a tales propuestas. En segundo lugar, si los productores de los países miembros se ven afectados por la devaluación de la moneda de uno de los países, entonces también sufrirán las consecuencias de una mayor apertura de la región al resto del mundo, aunque, a diferencia de una devaluación de un país miembro, en este caso, los beneficiados serían los productores de países no miembros del MERCOSUR.

En tercer lugar, la coordinación de las políticas nacionales en general, y de la cambiaria en particular, como ya fue explicado, es una consecuencia misma del proceso de integración al eliminarse las restricciones al comercio intrarregional y generarse una mayor interdependencia entre los países participantes, por lo que no debe ser considerada como una estrategia para proteger la ineficiencia, o, en todo caso, los que se enmarcan en esta corriente de pensamiento deberían considerar así al mismo proceso de integración que es el causante de esa necesidad de mayor coordinación cambiaria. En verdad, siempre que existiese una fuerte interdependencia entre dos o más países la coordinación cambiaria entre ellos sería deseable a fin de manejar coordinadamente los "spill-overs" que las políticas nacionales de cada uno de ellos pudiesen generar sobre los demás. Por último, la experiencia de integración de los países europeos es claramente favorable a que los países participantes de un proceso de integración lleven adelante una mayor coordinación de sus políticas cambiarias y eviten así los conflictos derivados de las políticas de "empobrecer al vecino".

VIII. CONCLUSIONES FINALES

Finalmente, se concluye que si la estrategia de los países que forman el MERCOSUR se orienta hacia el mantenimiento de un espacio de integración constituido por países de similar grado de desarrollo relativo y, al mismo tiempo, diferenciado de otros intentos de liberalización, los países miembros deberían avanzar rápidamente en la búsqueda de los mecanismos adecuados (coordinación y armonización de políticas, creación de instituciones supranacionales, entre otros) para aminorar los impactos asimétricos del proceso de integración (derivados de las diferentes políticas económicas nacionales y del diferente grado de desarrollo alcanzado por los países al inicio del proceso, de manera tal que los beneficios sociales del mismo se distribuyan de la manera más equitativa posible entre los países miembros y que cada uno de ellos pueda disfrutar de las enormes ventajas que ofrece) y evolucionar hacia la formación de un verdadero mercado común. De no avanzarse en esta dirección los beneficios sociales del proceso de integración se distribuirán de manera inequitativa entre los países miembros poniendo en peligro el éxito del mismo.

Por el contrario, si los países decidieran convertir al MERCOSUR en un Área de Libre Comercio, el avance de otros procesos de liberalización transformaría al MERCOSUR, en el corto plazo, en un proceso sin razón de ser.

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO I: Evolución de las Cuotas de Mercado según mercado de destino (en porcentajes)

	Mundo				América en desarrollo			
	1990	1993	1996	1999	1990	1993	1996	1999
Argentina	0,37	0,37	0,48	0,47	3,19	3,01	4,36	3,88
Brasil	1,09	1,07	0,99	0,95	3,83	4,77	4,19	3,89
Paraguay	0,03	0,02	0,03	0,02	0,42	0,27	0,36	0,25
Uruguay	0,06	0,06	0,06	0,06	0,75	0,70	0,59	0,54
Total MERCOSUR	1,55	1,53	1,55	1,50	8,20	8,76	9,50	8,56

Fuente: CEPAL (2001)

CUADRO II: Índice de especialización en sectores dinámicos

	Mundo			América en desarrollo		
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
Argentina	0,57	0,89	0,42	0,80	0,88	0,68
Brasil	0,65	1,00	0,45	1,10	1,04	0,94
Paraguay	0,36	1,57	0,28	2,02	1,36	0,93
Uruguay	0,72	0,59	0,60	0,85	0,76	0,91
Total MERCOSUR	0,63	0,96	0,44	0,98	0,96	0,79

Fuente: CEPAL (2001)

CUADRO III: Índice de posicionamiento^a

	Mundo			América en desarrollo		
	1990-1993	1993-1996	1996-1999	1990-1993	1993-1996	1996-1999
Argentina	0,39	0,63	0,27	0,46	0,71	0,50
Brasil	0,48	0,76	0,30	0,79	0,95	0,86
Paraguay	0,18	1,49	0,14	1,51	1,21	0,52
Uruguay	0,55	0,33	0,41	0,45	0,54	0,74
Total MERCOSUR	0,45	0,71	0,29	0,64	0,83	0,65

Fuente: CEPAL (2001)

^a Porcentaje de exportaciones en rubros dinámicos/porcentaje de exportaciones en rubros estancados

CUADRO IVa: Evolución de las exportaciones argentinas al MERCOSUR según grandes grupos de productos (en millones de dólares corrientes)

Clasificación	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Productos Primarios	774	918	1.140	1.426	1.541	1.561	1.822	1.366	1.386	1.221
MOA	358	509	864	1.231	1.322	1.448	1.453	1.174	1.137	840
MOI	906	1.580	2.019	3.167	3.504	5.195	5.289	3.548	4.029	3.935
Combustibles y Energia	289	677	780	946	1.551	1.393	851	977	1.848	1.434
Total	2.327	3.684	4.804	6.769	7.918	9.596	9.415	7.064	8.399	7.429

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

CUADRO IVb: Evolución de las exportaciones argentinas al MERCOSUR según grandes grupos de productos (en porcentajes)

Clasificación	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Productos Primarios	33%	25%	24%	21%	19%	16%	19%	19%	16%	16%
MOA	15%	14%	18%	18%	17%	15%	15%	17%	14%	11%
MOI	39%	43%	42%	47%	44%	54%	56%	50%	48%	53%
Combustibles y Energia	12%	18%	16%	14%	20%	15%	9%	14%	22%	19%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Bevilaqua, A. y Abreu, M. (1995): *Macroeconomic coordination and economic integration: lessons for a Western Hemisphere free trade area*, Texto para Discussao, número 340, Pontificia Universidade Católica, Río de Janeiro.

Bianchi, P. (1997): "Construir el mercado. Lecciones de la Unión Europea", Editorial de la Universidad Nacional de Quilmes.

Blejer, M. (1984): *Integración económica: visión panorámica analítica*, en BID: "Progreso económico y social en América Latina".

Bouzas, R. (2001): *MERCOSUR ten years after: Learning process or deja-vu?*, FLACSO/Argentina.

Buscaglia, A. (1999): *Integración espacial y uniones monetarias. La Unión Europea versus el MERCOSUR*, Buenos Aires.

CEPAL (1999): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

_____ (2001): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Dornbusch, R. (1986): *Los costos y beneficios de la integración económica regional*, en Integración Latinoamericana N° 113, INTAL.

Fanelli, J. y Heymann, D. (2002): *Monetary dilemmas: Argentina in Mercosur*, Preliminary, First draft, Santiago de Chile.

Ffrench-Davis, R. (1989): *Distribución de beneficios y eficiencia en la integración económica*, en Salgado, G. (comp): "Economía de la integración latinoamericana. Lecturas seleccionadas", INTAL-BID, Buenos Aires.

Heymann, D. y Navajas, F. (1992): *Interdependencias macroeconómicas entre Argentina y Brasil*, CEPAL, Buenos Aires.

Heymann, D. (1999): *Interdependencias y Políticas Macroeconómicas: Reflexiones sobre el MERCOSUR*, en Campbell, J. (ed).

Krugman, P. (1995): *Acuerdos comerciales e integración regional*, en DNP-BID, "Américas: Integración económica en perspectiva", Bogotá.

Lavagna, R. (1995): *Coordinación macroeconómica, la profundización de la interdependencia y derivaciones para el MERCOSUR. Notas sobre la Oferta y Demanda de coordinación*, en Desarrollo Económico, N° 142, Buenos Aires.

Lavagna, R. y Giambiagi, F. (1998): *Hacia la creación de una moneda común. Una propuesta de convergencia coordinada de políticas macroeconómicas en el MERCOSUR*.

Subgrupo de Trabajo N° 14 "SEGUIMIENTO DE LA COYUNTURA ECONÓMICA Y COMERCIAL", Comisión de Indicadores Macroeconómicos (2002): *Boletín de indicadores macroeconómicos del MERCOSUR*, N° 87.

Terra, M. I. y Vaillant, M. (1994): "*Cambios en el patrón de especialización regional. Viejas ventajas comparativas y nuevas economías de escala*", Doc. N° 8/94, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.

Tugores Ques, J (1994): Economía internacional e integración económica, McGraw-Hill, Madrid, Cap. 7.